

2025年11月14日

各位

会社名 株式会社フーバーブレイン
 代表者名 代表取締役社長 輿水 英行
 (東証グロース・コード3927)
 問い合せ先 管理部部長 植村 浩之
 電話番号 03-5210-3061

中期経営計画策定のお知らせ（2026/3期～2030/3期） ~AIエージェント時代の「日本発のAIガーディアン」を目指して~

当社グループは、「デジタルテクノロジーで、社会に安心を、企業に成長を、人々に幸せな働き方を」を企業理念として企業価値の継続的な拡大を目指しております。この度、2030年3月期までの5カ年の中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

記

中期経営計画の戦略ポイント

市場環境認識と戦略：自律型AI台頭の大きな波の中で、ランサムウェア等のサイバー攻撃の脅威は飛躍的に拡大しており、あらゆる組織においてセキュリティ対策の重要性が高まっています。このような環境下、政府は高市総理大臣主導の「日本成長戦略本部」を通じ、「強い経済」実現のキードライバーとして、リスクに先手を打つ「危機管理投資」を国家戦略として強力に推進し、「デジタル・サイバーセキュリティ」を最重要分野に指定しています。

当社のビジョン（サイバーセキュリティをコア技術としたAIの信頼性を担保するガバナンスの構築）は、国家が求める「安全保障」と完全に一致しており、歴史的な好機を迎えております。この最大の追い風を活用し、今後5カ年で「日本発のAIガーディアン」企業としての地位を確立し、非連続的な成長を目指します。

<中期経営計画の基本方針>

中期経営計画の基本方針は、「日本発のAIガーディアン」企業を目指す上で、自社開発エンドポイント製品をAIエージェント化するとともに、世界で最も優れたセキュリティ製品をいち早く国内企業向けへローカライズして提供すると同時に、運用・保守・メンテサービスも行い、常に進化した先進的なセキュリティの提供企業を目指します。

ITツール事業では、自社開発エンドポイント製品のAIエージェント化に加え、クラウドネットワークでのセキュリティ強化のためのProtection ⇒ Detection ⇒ Responseを一貫して行う製品を提供しています。Protection製品としては「Cato」をDetection/Response製品として「NBB」製品を提供して、事業拡大していきます。

ITサービス事業は、上記セキュリティ製品の導入、ローカライズから運用・保守を行い、現場で企業を支える体制の拡大を図ります。これまで、IT人材派遣から受託開発等のエンジニアを抱える企業をM&Aし、今後も中計期間にM&Aを促進し、セキュリティを支えるITエンジニアを豊富に育成し、事業の拡大を図ります。

投資事業においては、投資先の1社である企業のIPOを機に、安定した売却益を毎年計上すると同時に、将来の有力DX企業へのベンチャー企業投資を推進していきます。

<数値計画> 2030年3月期の数値目標：調整後売上高150億円、調整後営業利益15億円（営業利益率10%）

- ・初の配当を当期より実施し、累進配当を基本に配当性向30%以上、ROE15%以上を目指します。

単位：百万円	2026/3期 予	2027/3期 予	2028/3期 予	2029/3期 予	2030/3期 予
調整後 売上高	6,000	7,700	9,900	12,300	15,000
調整後 営業利益	700	830	930	1,200	1,500
配当（円）	15	16	17	21	30
配当性向（%）	20%	28%	28%	28%	30%

以上

フーバーブレイン 中期経営計画

(2025年11月14日)

<https://www.fuva-brain.co.jp/>



Fuva Brain

株式会社フーバーブレイン

2025年11月14日

Mission

デジタルテクノロジーで、
社会に安心を、企業に成長を、人々に幸せな働き方を。

Vision

安心・安全で、一人ひとりが笑顔で働くデジタルプラットフォームを構築する。
デジタル社会への変革を加速する人材を確保、育成し、創造性を生かせる環境を提供する。

経営者メッセージ



代表取締役社長 輿水 英行

今、自律型AIの急速な台頭という大きな波が、社会のあり方を根底から変えようとしています。AIが自ら判断し行動する「**AIエージェント時代**」を迎え、その安全な活用には新たなガバナンス構築が急務です。

私たちフーバーブレインは、この変革をリードするため、AIの信頼と安全を守る「**日本発のAIガーディアン**」となることを目指します。

AIの進化というアクセルが強力であればあるほど、安全を担保するガバナンスというブレーキが強く求められます。

この「**AIの発展と表裏一体の巨大なガバナンス需要**」こそが当社の新たな成長エンジンであり、セキュリティ技術を核としたAIガバナンス市場を切り拓き、持続的な成長を牽引してまいります。



サイバーセキュリティ：国家戦略としての成長投資分野

事業環境：国家戦略との完全一致による成長機会

① 政府による「危機管理投資」の強力な推進

高市総理大臣が主導する「日本成長戦略本部」は、「強い経済」実現のキードライバーとして「危機管理投資」を推進
リスクや社会課題に対し先手を打つ、官民連携の「国家戦略」として位置づけ

② 「サイバーセキュリティ」を最重要分野として指定

同戦略において「デジタル・サイバーセキュリティ」は**最重要分野**の一つであり、担当大臣も指名
政府は、規制改革や大規模な調達を通じ、当該分野における新たな需要創出・拡大を本格化

③ 当社への影響：国家戦略と事業領域の完全一致

当社ビジョン「日本発のAIガーディアン」の中核である「サイバーセキュリティ技術」及び「AIの信頼性を担保するガバナンス」が、国家戦略と完全に一致
 국가が求める「安全保障」と当社が提供する「技術」が噛み合い、**歴史的な好機**が到来
事業の非連続的な成長を実現する**最大の追い風**に





Politics (政治的要因)

- ・国家安全保障戦略で、サイバー安全保障分野を欧米並みに強化向上
- ・政府成長投資重点分野17項目の中で、デジタル・サイバーセキュリティ重視
- ・DX投資並びにデジタル人財育認定企業向け税制優遇措置
- ・インターネット、SNSによる行政対応

Economy (経済的要因)

- ・デフレからインフレ経済への移行
- ・ランサムウェア等による経済的損失拡大
- ・関税・円安の定着と金利上昇リスク
- ・貯蓄から投資への移行
- ・事業継承等によるM&A

PEST分析

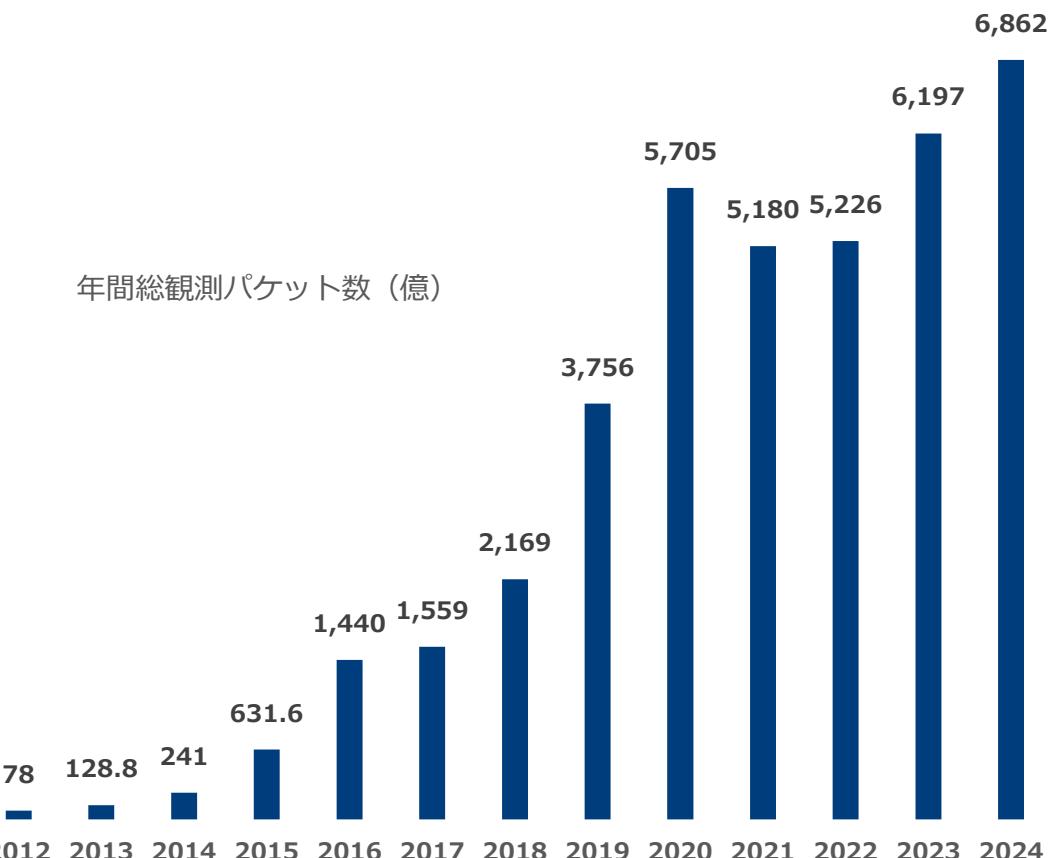
Society (社会的要因)

- ・少子高齢化と人手不足の加速
- ・働き方改革の推進
- ・高齢者労働者、外国人労働者への依存
- ・未婚率増加と出生率の低下

Technology (技術的要因)

- ・AIの加速度的発展とAIエージェント時代
- ・ガーディアン・エージェントの到来
- ・半導体産業の継続成長
- ・クラウドベースへの移行継続
- ・ニューエネルギー

当社ITツール事業：国家戦略としてセキュリティの重要性



増大するサイバー攻撃

日本に対するサイバー攻撃は増大し続けています。

攻撃対象を探索する調査活動も含め、日本に対するサイバー攻撃関連パケット（通信）は今後も増大傾向が予測され、日本国内の企業は事業継続の観点でもセキュリティ対策の徹底が、ビジネスにおいて必須と言える状況となっています。

2014年：サイバーセキュリティ基本法制定

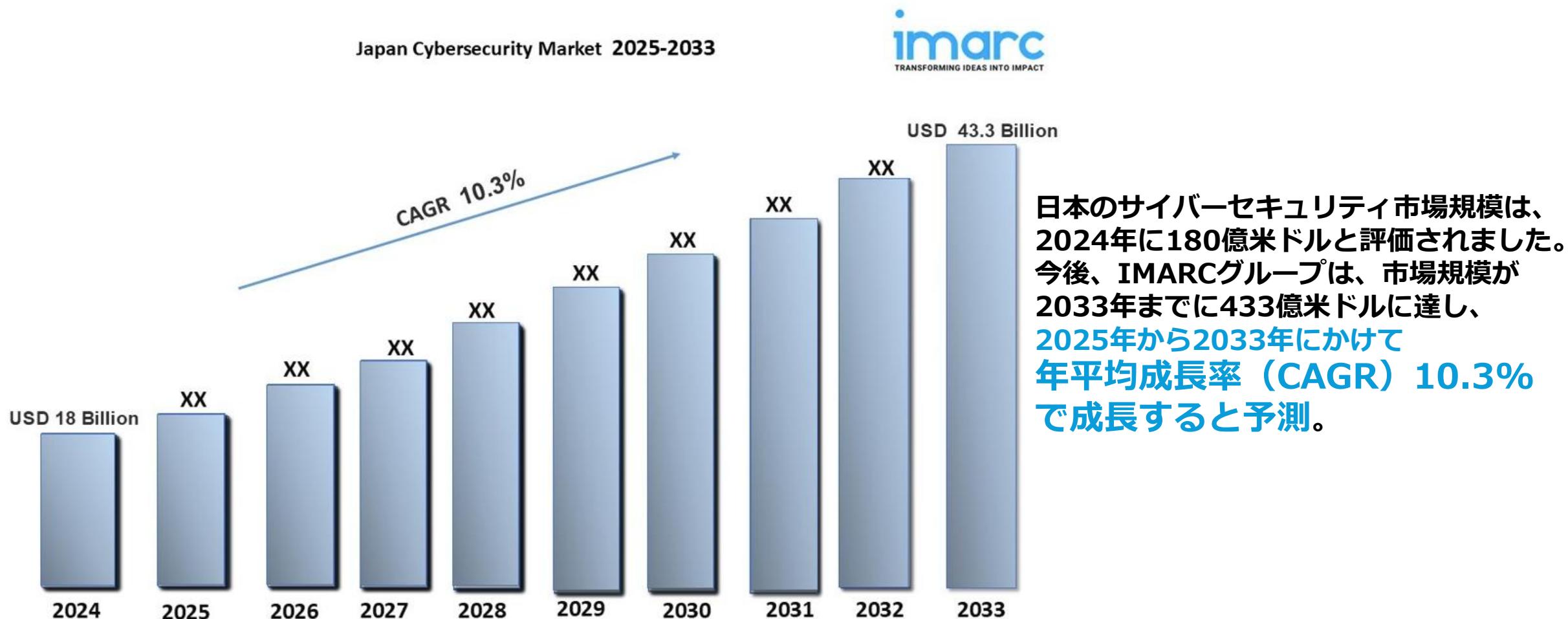
2015年：サイバーセキュリティ戦略本部・内閣サイバーセキュリティセンター設置

2025年7月：国家サイバー統括室設置

2025年11月：政府成長戦略本部開始

出展：国立研究開発法人情報通信研究機構 サイバーセキュリティ研究所サイバーセキュリティネクサス
「NICTER 観測レポート2024」 <https://www.nict.go.jp/press/2025/02/13-1.html>

当社ITツール事業：セキュリティ市場の拡大



出典：IMARCグループの最新調査報告書「日本のサイバーセキュリティ市場規模, シェア動向, コンポーネント別, 導入タイプ別, ユーザータイプ別, 業種別, 地域別予測、2025～2033年」より

当社ITサービス事業：IT人材需要で市場は拡大

IT人材の供給動向の予測と平均年齢の推移



ITエンジニア人材（IT人材）は2018年時点で約22万人不足しており、2030年には最大で約79万人不足する可能性が試算されています。現代のビジネスにおいてIT利活用は必須であり、今後IT人材の需要は増す一方の状況。

出典：経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課

事業領域

- ITツール事業のオーガニック成長とITサービスのM&A成長、投資事業の成長で継続的な企業価値拡大

セグメント領域		
ITツール事業	ITサービス事業	投資事業
<p>フーバーブレイン</p> <ul style="list-style-type: none">● セキュリティ製品（ハード・ソフト） NBB(Network Blackbox)● セキュリティ＆ネットワークaaS製品 Cato SASE Cloud● 働き方改革製品（SaaS型）	<p>フーバーブレイン、GHインテグレーション、CONVICTION、Asemble、イギアール、アド・トップ</p> <ul style="list-style-type: none">● 保守・役務提供● 受託開発、SES● 採用支援、人材紹介・派遣● オーガニックグロースと継続的M&A推進	<p>フバー・インベストメント</p> <ul style="list-style-type: none">● 投資事業



DIGITAL GRID

2025年4月 東証GRTにIPO
時価総額312億円（11/13日現在）
当社3.5%保有

セグメント別の売上推移 (ITツール、ITサービス、投資事業)

- ITツール事業 (セキュリティ製品、セキュリティ＆ネットワークaaS製品、働き方改革製品 (SaaS型))
- ITサービス事業 (IT人材関連サービス、保守・役務サービス) : 2021年以降4社をM&Aで子会社化

(百万円)

7,000

6,000

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

0

1,083

229

832

1,682

639

959

2,338

894

59

290

1,093

3,075

1,252

80

740

1,002

4,373

1,980

106

1,249

1,036

6,000 (調整後)

415

2,165

120

1,900

1,400

415

2,165

120

1,900

1,400

415

2,165

120

1,900

1,400

FY21

FY22

FY23

FY24

FY25

FY26予

■セキュリティ製品

■セキュリティ＆ネットワークaaS製品

■働き方改革製品 (SaaS型)

■ITサービス

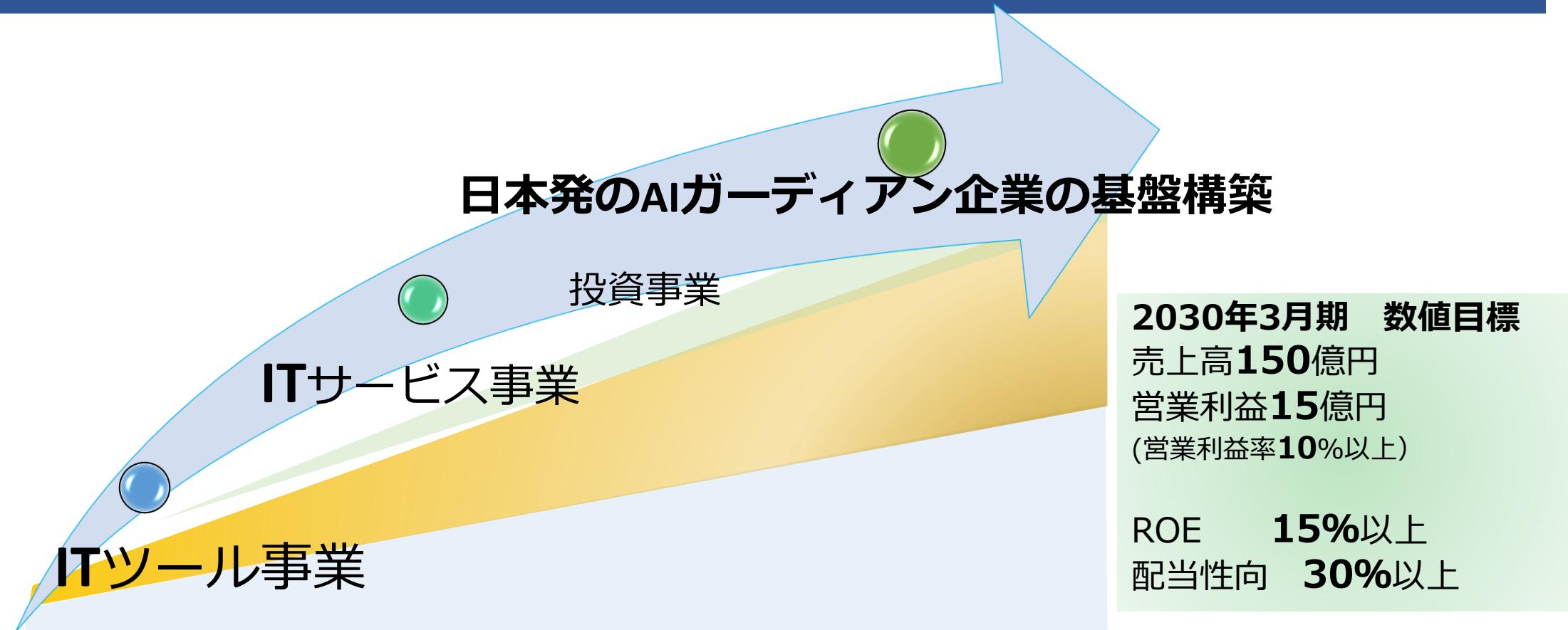
■投資

次期5力年中期経営計画

Forecasts for the FY2026～FY2030

ビジョン：「日本発のAIガーディアン」を目指す

自律型AIの台頭に伴い、信頼と安全を担保する巨大なAIガバナンス需要が、当社の新たな成長エンジンに。国家戦略の追い風の中、「日本発のAIガーディアン」として、セキュリティ技術を核に市場を開拓し、企業価値拡大を目指します。

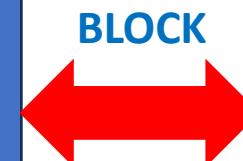


ガーディアン・エージェントとは

- Gartner, Inc.は、2030年までに「ガーディアン・エージェント」のテクノロジがエージェント型AI市場の少なくとも10~15%を占めるようになるとの見解を発表した。
- ガーディアン・エージェントは、AIとの安全で信頼できるやりとりを支援するために設計されたAIベースのテクノロジで、コンテンツのレビュー、モニタリング、分析などのタスクを通じてユーザーを支援するAIアシスタントとして機能するだけでなく、進化する半自律型または完全自律型エージェントとして、自ら行動計画の策定と実行、他のエージェントの行動の修正やブロックも提供します。

AIエージェントの利用拡大に伴う「ガードレール」の必要性

- 認証情報の乗っ取りや不正使用により、不正な操作やデータ窃取が実行される
- 偽または犯罪目的のWebサイトや情報源とのやりとりにより、エージェントが有害な動作を実行する
- 内部の欠陥や外的要因に起因するエージェントの逸脱や意図しない行動が、評判の失墜や業務の混乱をもたらす



ガーディアン・エージェント

AIエージェントの信頼と安全を確保。自ら行動計画の策定して実行し、他のエージェントの行動の修正やブロックも提供

中期業績計画

2030年に向けた成長目標

着実な成長を継続し
収益性の向上を図る

2030年3月期 経営目標

150 億円

調整後売上高

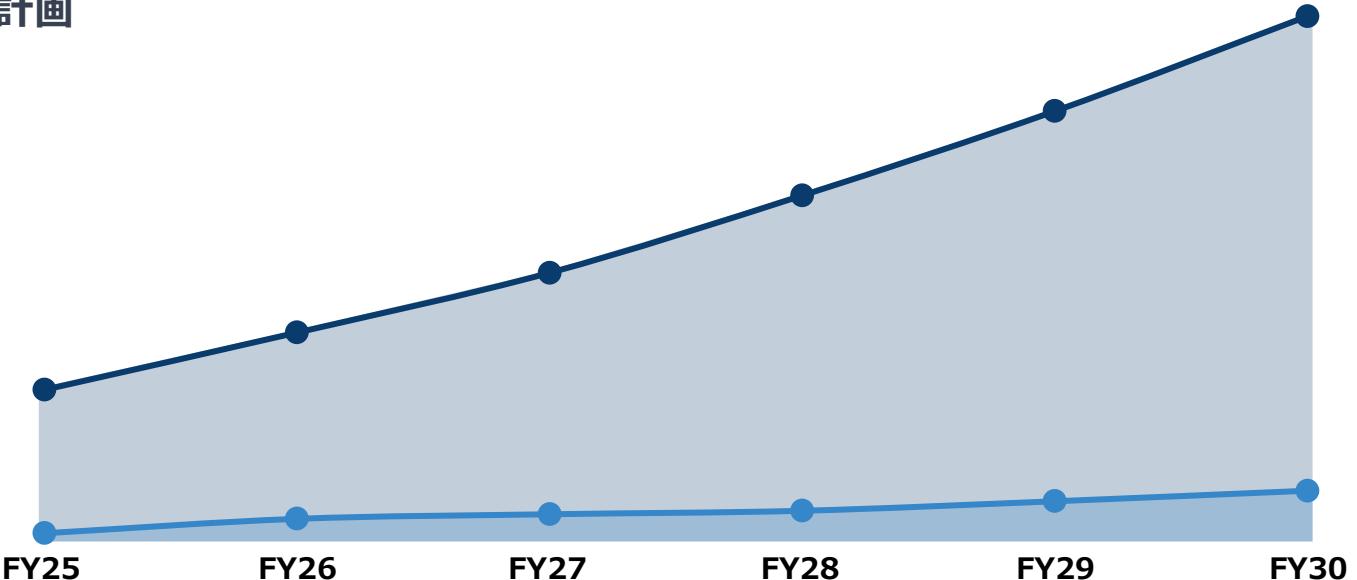
CAGR 27%

15 億円

調整後営業利益
(利益率10%)

CAGR 38%

業績推移計画



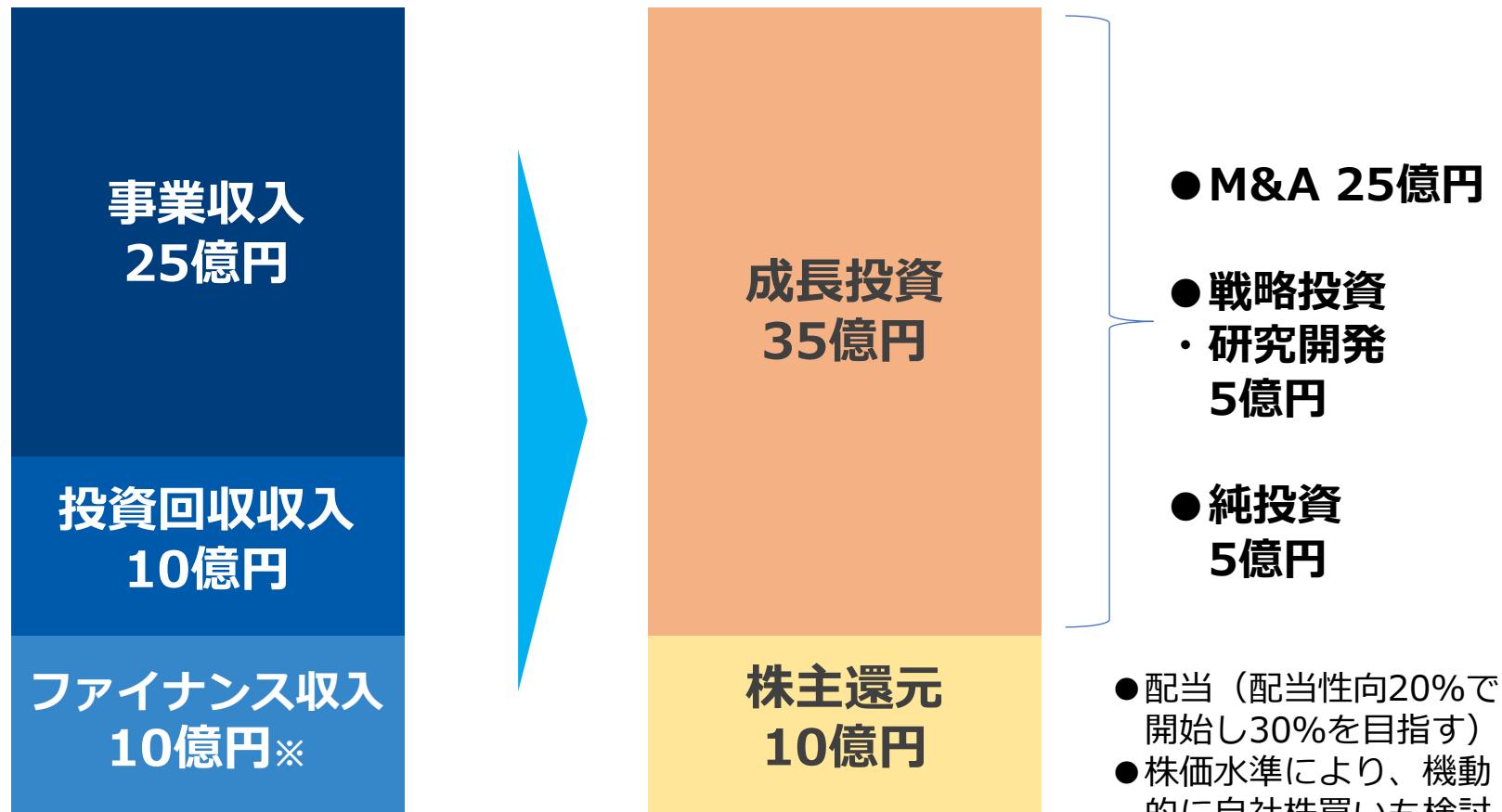
会計期間	FY25実績	FY26	FY27	FY28	FY29	FY30
調整後売上高（百万円）	4,373	6,000	7,700	9,900	12,300	15,000
調整後営業利益（百万円）	290	700	830	930	1,200	1,500

キャッシュアロケーション

中期経営計画期間合計

持続的な企業価値の向上と
安定した株主還元の実現

キャッシュアロケーション方針



※既発行新株予約権
の行使による

株主還元方針

株主の皆様への還元強化

株主還元は経営の重要事項

株主還元の基本方針



当期、配当性向20%での配当開始、配当性向30%を目指す

2026年3月期より配当開始、安定した株主還元の第一歩



累進配当による安定した増配

業績向上に応じた段階的な配当金額の増加を計画



株主優待制度の継続

クオカードによる株主優待を今後も継続実施



機動的な自己株式の取得

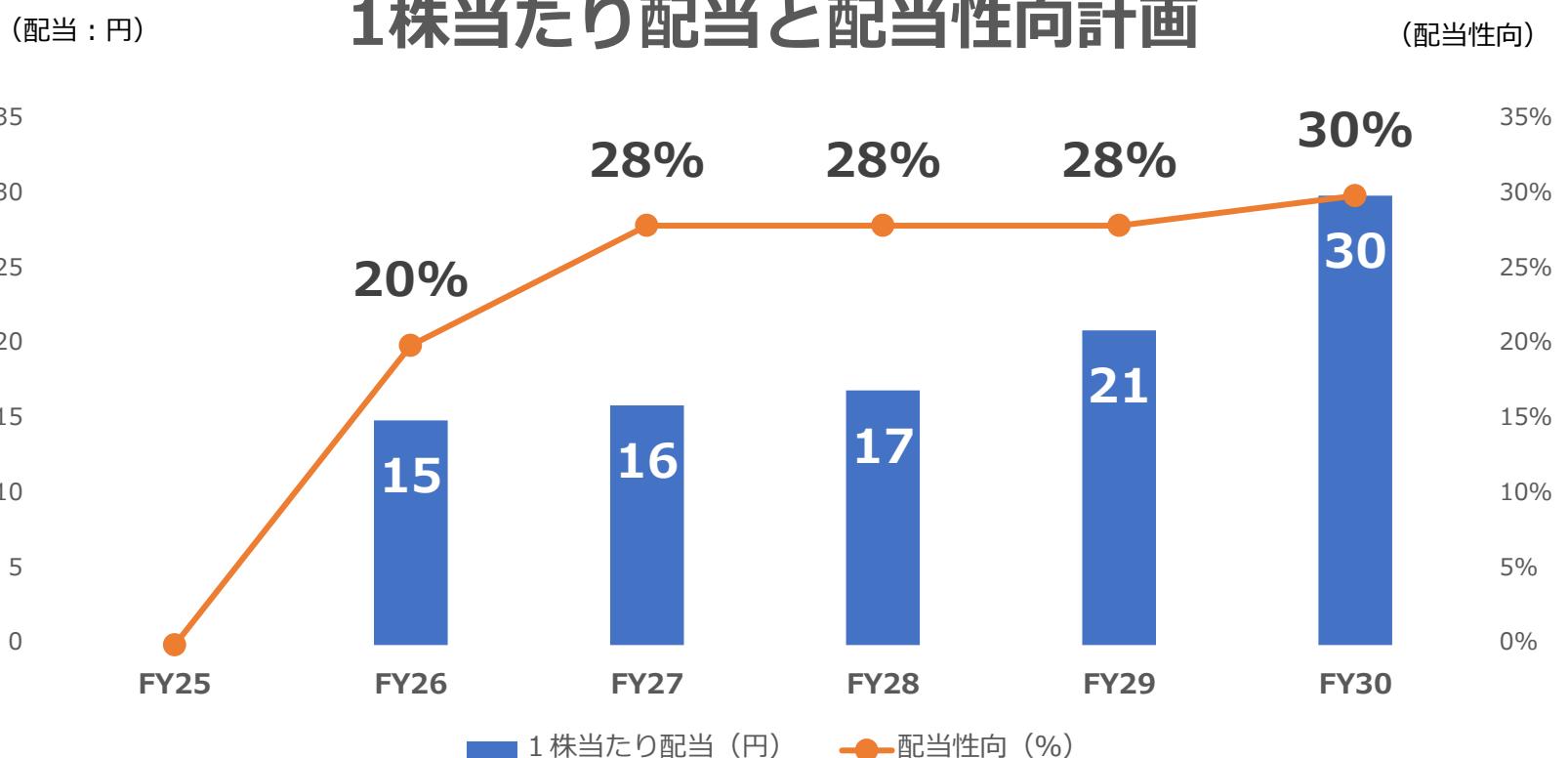
株価や市場環境を考慮した柔軟な自社株買いの実施

配当計画

1株当たり配当と配当性向

安定した株主還元の実現

株主還元総額累計は、自社株買いを含め**10億円**規模を想定



既発行新株予約権130万株は来期（FY27）中に全額行使想定で算出

役員株式報酬

業績連動型インセンティブ制度

企業価値向上を促進する
報酬体系の構築

業績連動型役員報酬制度の概要

中期経営計画KPIと連動した役員株式報酬を導入

重要業績評価指標
(KPI)

連結調整後営業利益

報酬形態

株式報酬

制度の目的 KPI達成が役員と企業・株主の三方良しを実現

経営陣と株主の利害の一致

中長期的な企業価値向上へのインセンティブ

中期経営計画目標達成に対する明確な報酬体系の構築

従業員に対しては、子会社含む従業員持株会（インセンティブ+15%）への加入促進をいたします

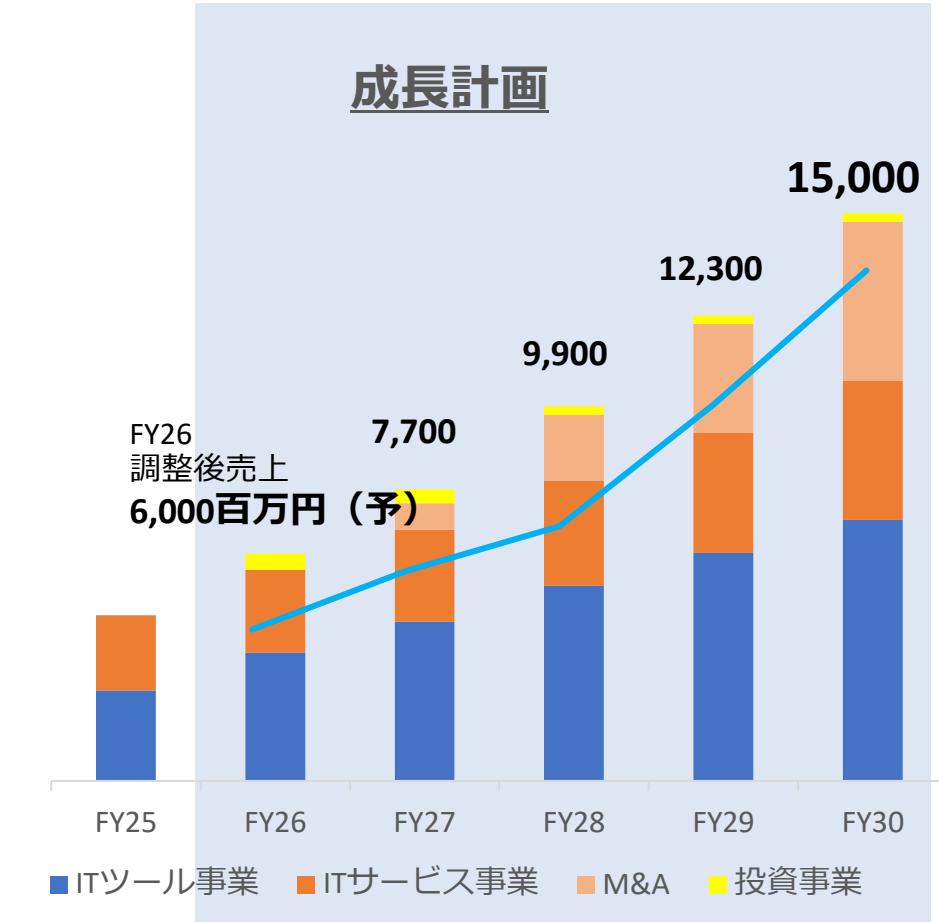
成長戦略を通じた企業価値拡大方針

既存事業であるITツール（セキュリティ製品の拡販）、ITサービス（IT人材ビジネスの拡販）、投資事業の促進に加え、インオーガニックの成長機会も追及

● **ITツール事業**：サイバーセキュリティ対策市場は国の後押しもあり今後も、二桁成長が見込まれる。好調な次世代ネットワーク製品に加え、新たな切り口の新製品投入により市場成長以上の成長を実現。自社製品は、戦略提携も視野に入れて、AIエージェント化を目指す。

● **ITサービス事業**：既存M&A先のITエンジニア事業の拡大とグループシナジーの追求に加え、更なるM&Aも促進し売上高の拡大を図る。既存IT人材の育成にも注力し、エンジニアの質を追求。

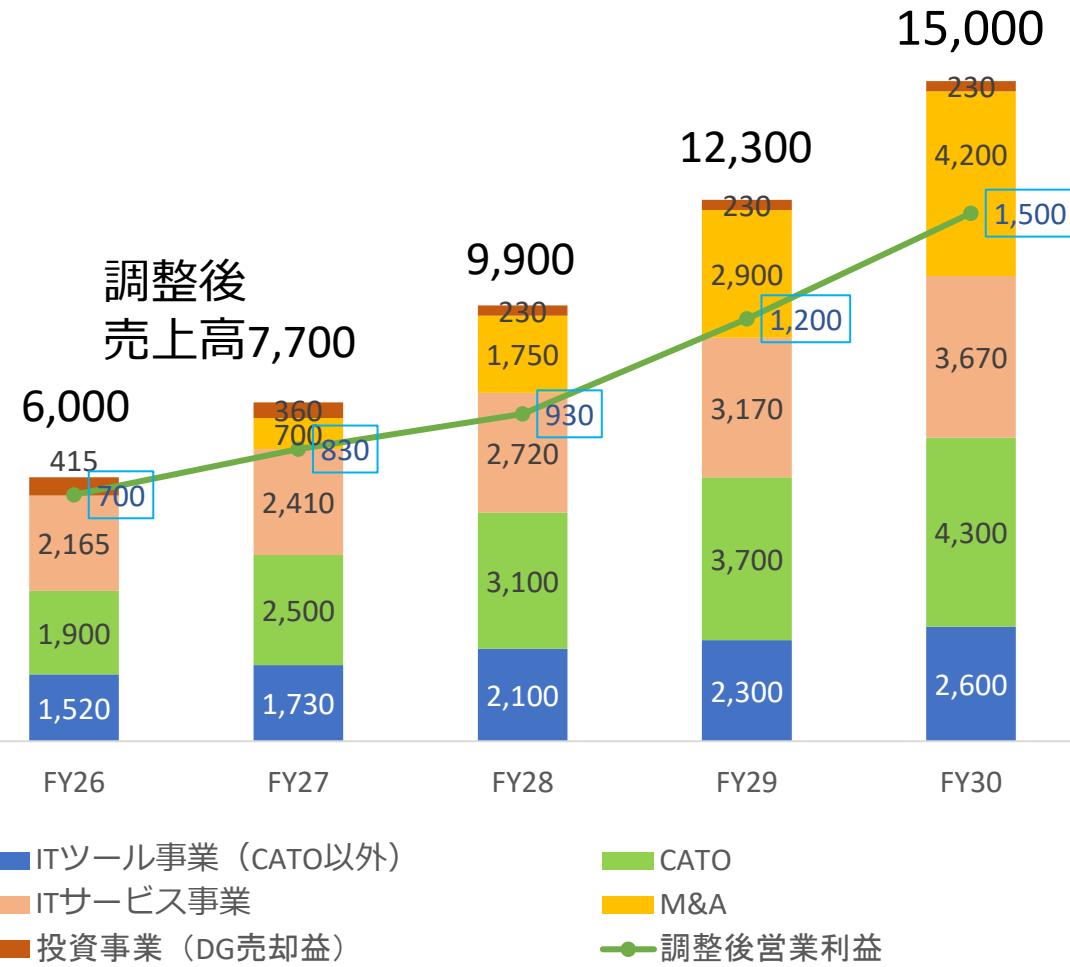
● **投資事業**：デジタルグリッドの含み資産の活用による中期的安定収益実現と新たなVC投資も実施、投資再生産による安定的な収益基盤構造の構築を促進



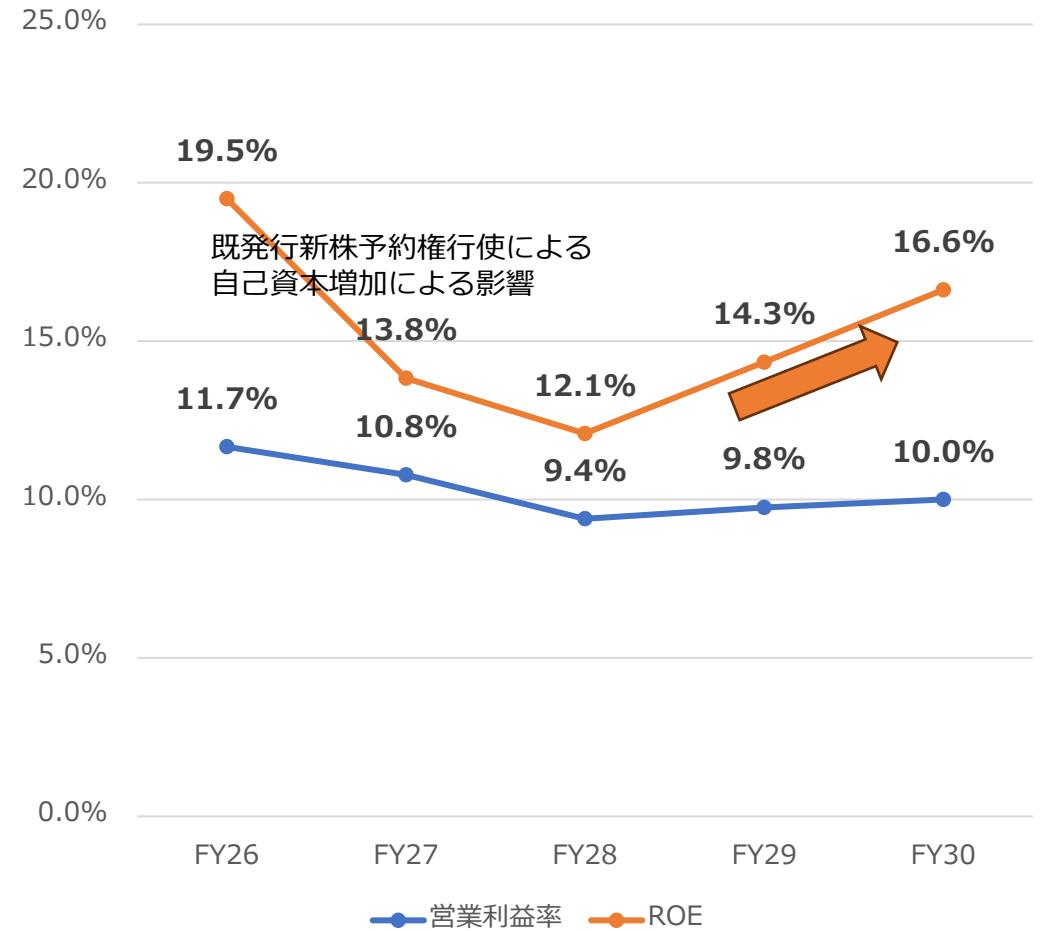
数値計画

(百万円)

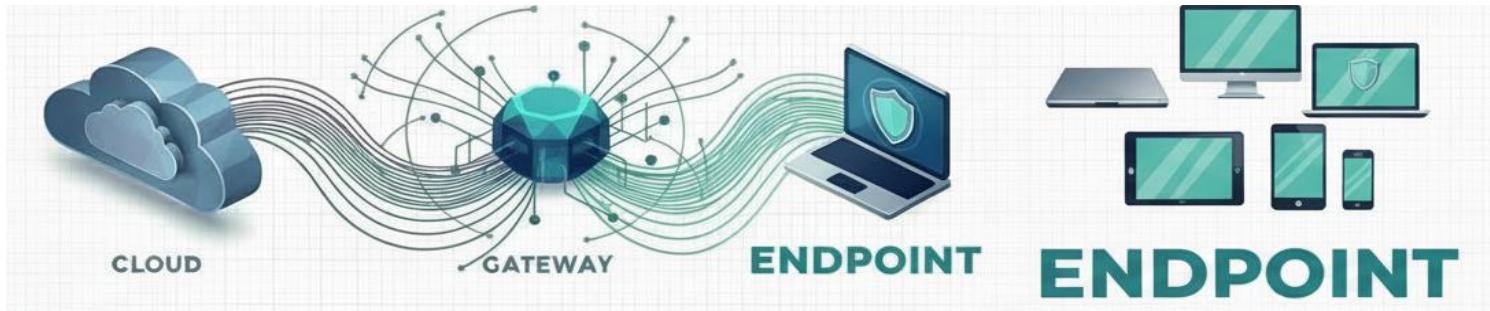
セグメント別売上計画



財務KPI



ITツール事業：自社開発エンドポイント製品



AIエージェント化を目指し、開発を加速、戦略的投資、資本業務提携（中期経営計画期間中、戦略投資・研究開発 総額5億円規模を想定）を図る

2025年

エンドポイントセキュリティ



外部脅威対策



内部情報漏洩対策
働き方改革



2026-2029年

AI分析機能付加

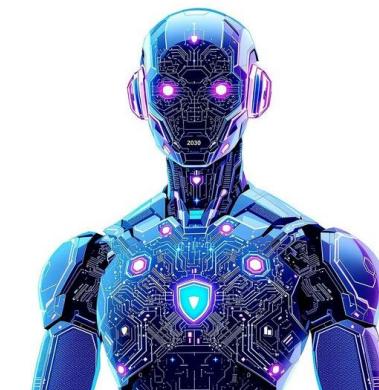
検知・可視化・分析の高度化



2030年

AIエージェント化

自律的な防御・最適化・意思決定



当社ITツール事業：次世代多層防御の一気通貫のセキュリティ提供

ITツール

Protection

Cato SASE Cloud (Single-Vendor)

クラウド/拠点/在宅ユーザを単一クラウドで
安全に接続
SWG・CASB・DLP・ZTNA・FWaaS・IPSなどを
一体提供
一貫したポリシー/可視性で“入口”的リスク
を低減



Detection

Network Blackbox (NDR)

100%フルパケットキャプチャで“全通信”
を把握
AI/シグネチャで異常通信を可視化・早期検知
内部/外部の脅威やラテラルムーブメントを検知

Quad Miners



NETWORK
BLACKBOX

Response

Network Blackbox (NDR)

詳細なフォレンジックで原因・
被害範囲を即時特定
タイムライン再現→封じ込め/再
発防止に直結
運用自動化で対応のスピードと
精度を向上

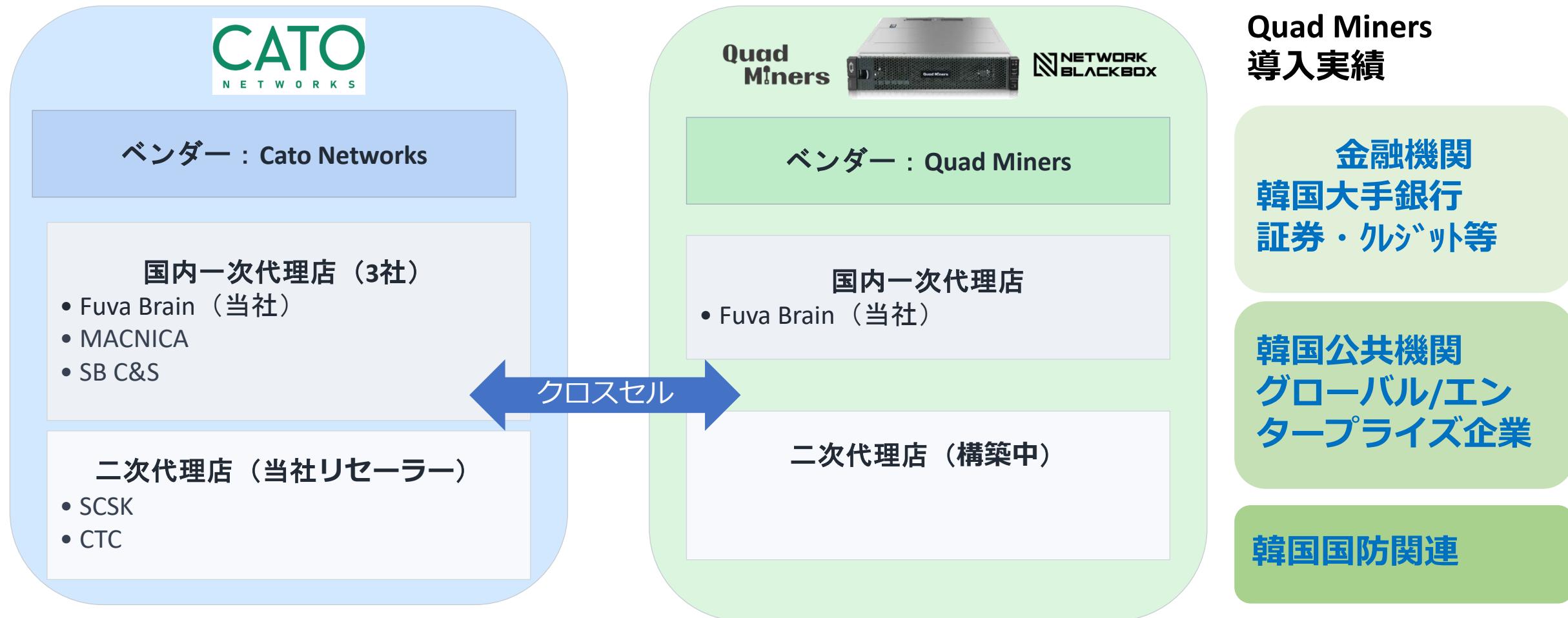
ITサービス

次世代ITツールの導入・ローカライズ、運用、保守を現場でささえると同時に
M&Aによるサービスメニューの強化

- Cato SASE Cloud × Network Blackbox の組合せでクロスセル・アップセル余地を拡大
可視性の統一と運用効率化により、顧客のTCO削減・満足度向上に直結

当社ITツール事業：代理店体制の確立での拡販

当社は、「Cato SASE Cloud」と「Network Blackbox」両商材の国内一次代理店



当社ITツール事業：「Cato」の拡販によるProtection

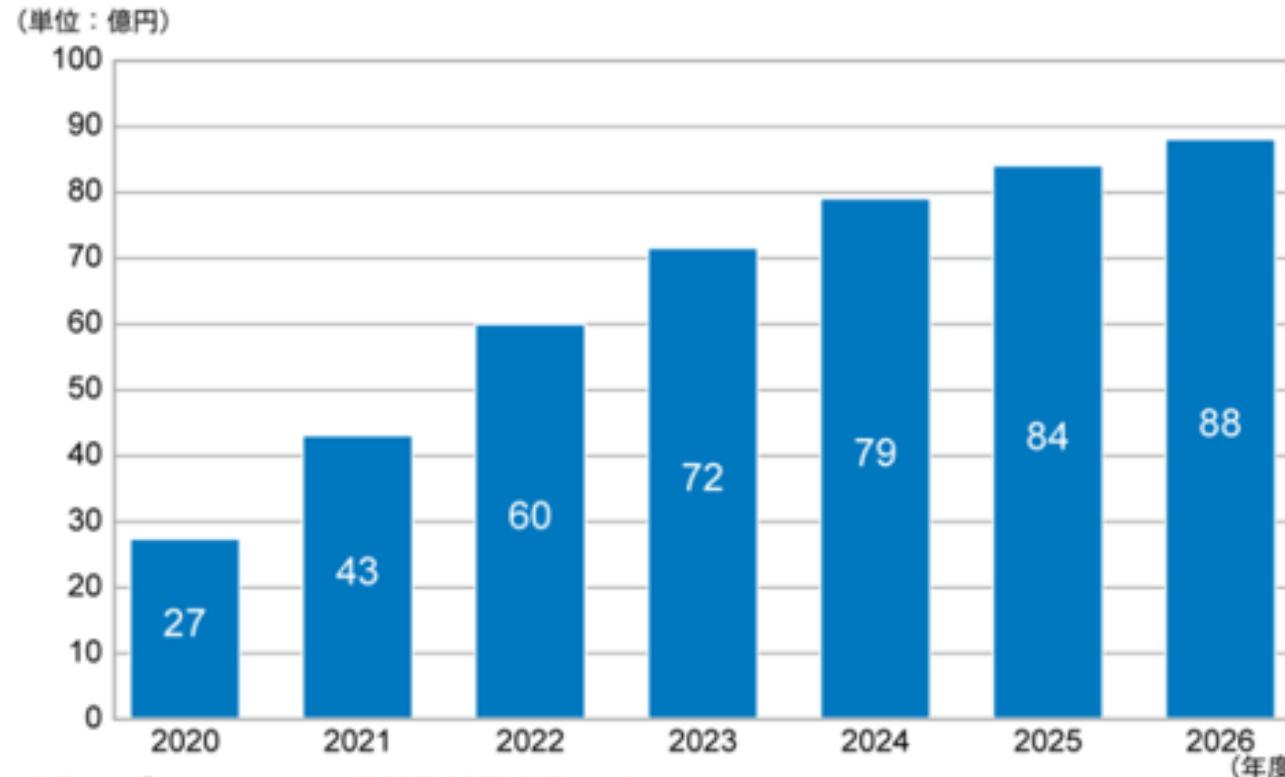
Cato SASE Cloudとは？

*SASE（サシー）とは「Secure Access Service Edge」の略称でネットワークの機能とセキュリティの機能を一体として提供するクラウドサービス



当社ITツール事業：日本のNDR市場は拡大

日本のNDR（Network Detection and Response）市場は欧米で先行するも、
国内においてもCAGR（年平均成長率。2021～2026年度）は15.4%で拡大予測



出典：ITR「ITR Market View：情報漏洩対策市場2023」

*ベンダーの売上金額を対象とし、3ヶ月ベースで換算。2022年度以降は予測値。

出典：Daedal Research Private Limited 「Global Network Detection and Response (NDR) Market」（出版日2022年5月30日）より

【日本市場】

2026年度には **88億円規模** の予測

対して…

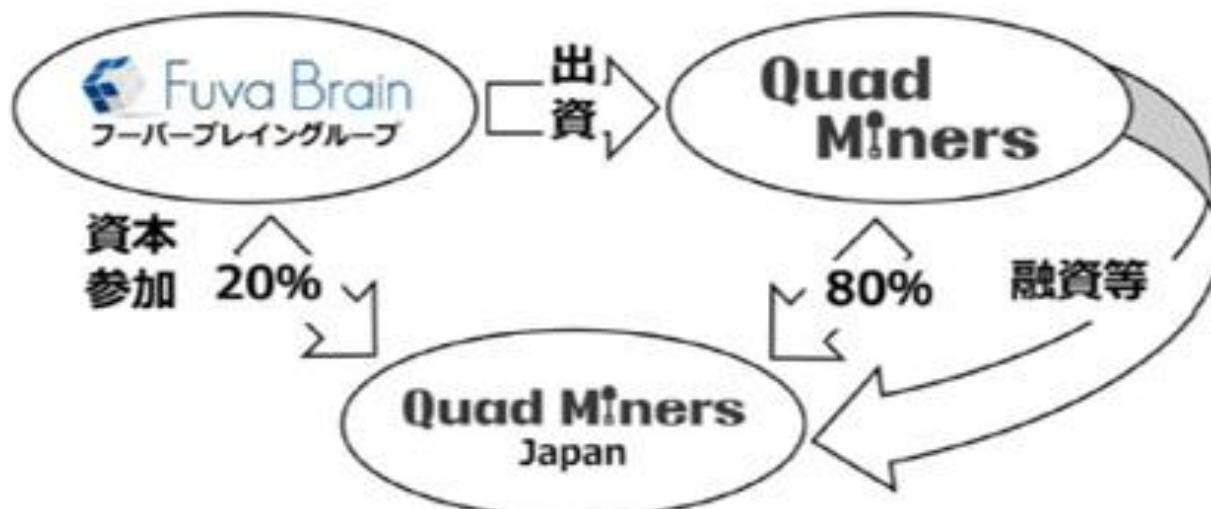
【グローバル】

2026年度には **6,900億円規模** の予測

日本市場
規模が圧倒的に小さく
成長ポテンシャルがある

当社ITツール事業：フーバーブレイン × Quad Miners

- 2024年1月：フーバーブレインはNBBのディストリビューター契約締結
- 2024年3月：Quad Miners 日本法人フーバーブレイングループ傘下へ



ProtectionのCatoに続く、 Detection / ResponsとしてのNBBの拡販（当社独占代理店）

Network Blackbox (NBB)

(フルパケット × 高度フォレンジック)

- ・ 内部～外部の全通信をリアルタイム検知・分析
- ・ いつ/どこで/誰が/何を/どうした 等を証拠で提示
- ・ 時系列で脅威を可視化し、影響特定と封じ込めを加速。
- ・ 再構築ファイルで動的/静的解析も可能



一般的な競合NDR (Darktrace / Vectra / Cisco) (フロー分析にとどまる)

- ・ メタデータの概要情報のみを解析
- ・ 悪用履歴のあるIP通信でも、実際に何が送受信されたか断定しづらい
- ・ フォレンジックが弱い（原因追及、コンテンツ復元不可、遡及分析の制限、対応の遅延）

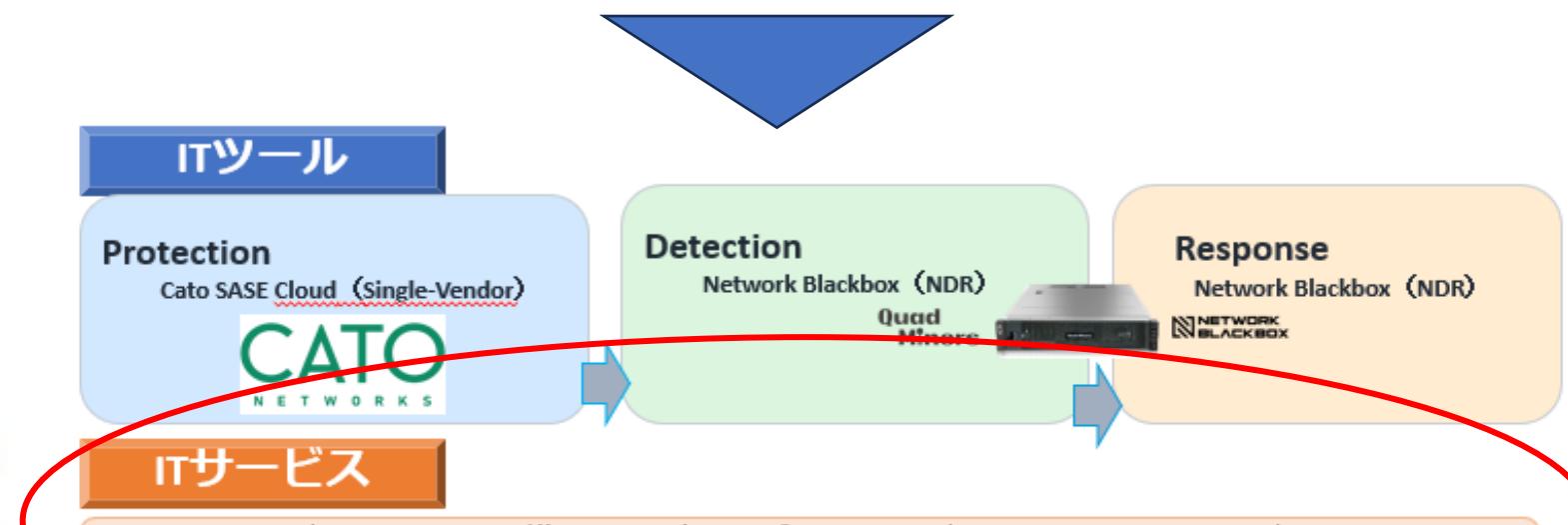
ITサービス事業：M&Aによる成長加速

ITツール



来期以降の4力年で年間2社平均のM&Aを実施計画
総額25億円規模のM&Aを想定

AI時代といえど、ITエンジニアのニーズは特に**インフラ分野**（導入、運用、監視、保守等）を中心に旺盛。まずはM&Aにて人材を拡大し、グループ内の**育成プログラム**によりエンジニアレベル=付加価値を上げ、企業へのサービス提供を目指す。



ITサービス

次世代ITツールの導入・ローカライズ、運用、保守を現場でささえると同時に
M&Aによるサービスメニューの強化

ITサービス事業

- IT人材を主要テーマとしたM&Aグロースで、非連続的な成長を実現
- IT人材事業の拡大M&A方針として、採用～教育～営業（マーケティング）～運営まで一貫サービスへ



ITサービス事業：M&A実績



2021年3月 ネットワーク・通信に強みを持つIT人材会社



2022年11月 採用コンサルティング

CONVICTION 2024年2月 独自教育プログラム有するIT人材会社

Assemble 2024年9月 独自採用ノウハウ有するIT人材会社



2024年10月 自動化・省力化運営のIT人材会社

当期1Q
ニューオータニガーデンコート19F
人材関連子会社拠点を集約

インフラエンジニア

システムエンジニア

フリーランス



CONVICTION
Assemble



採用

教育

営業

運営

投資事業：デジタルグリッドのIPO実績

一部のイグジット開始。次期中計では、毎年安定的に売却を推進予定。
今後もDXを主要テーマとした投資グロースで、更なるアップサイドを追求

投資実績



DIGITAL GRID

2019年9月 電力及び環境価値取引プラットフォーム運営



PlayMining

2021年3月 「PlayMining」運営



2023年12月 サイバーコマンド株式会社
サイバーセキュリティコンサルティング



2024年3月 AI審査Fintech



2024年4月 韓国軍導入NDRベンダー



2024年7月 Cloud型越境ECサービス



DIGITAL GRID

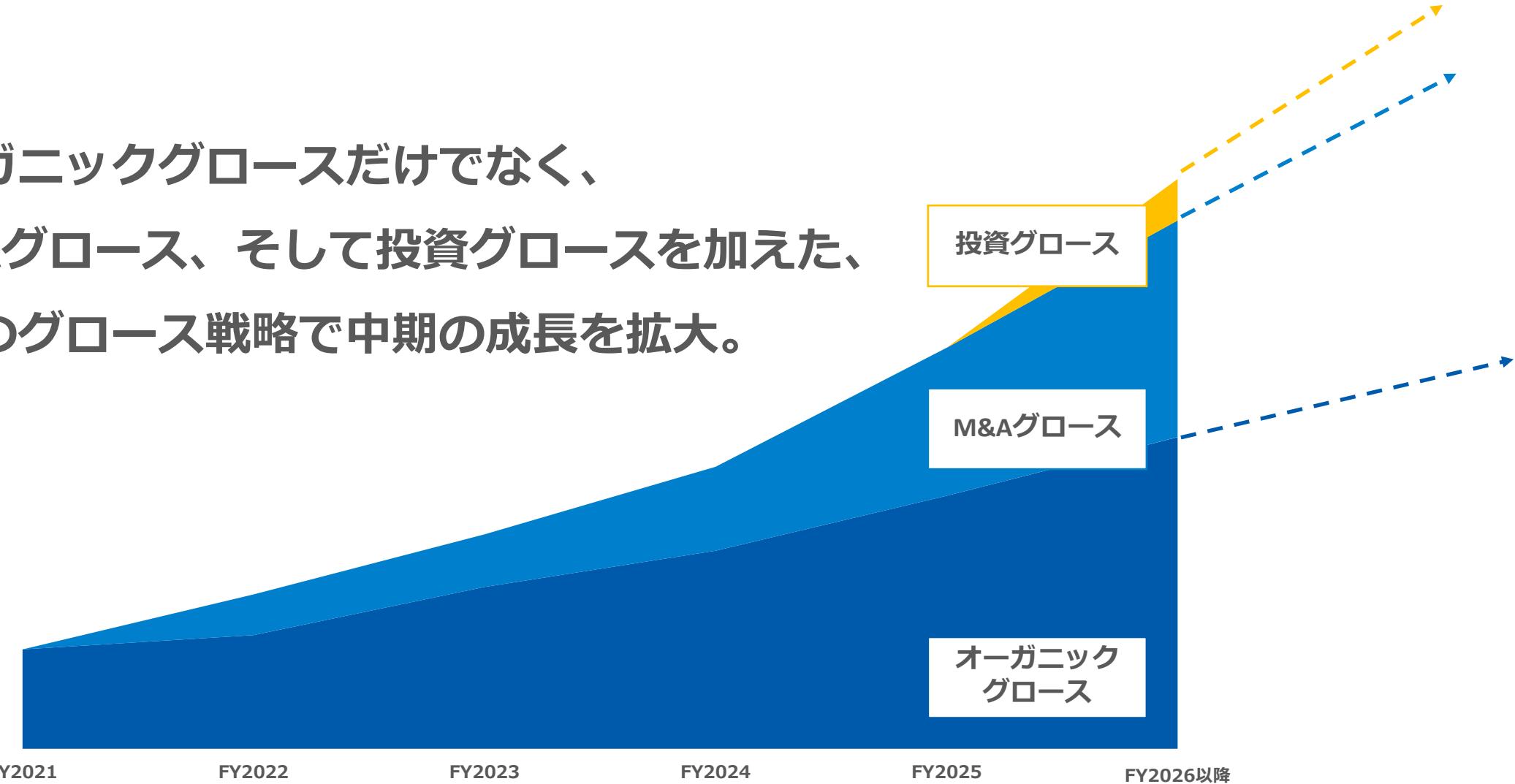
2025年4月 デジタルグリッドIPO



投資有価証券含み益10億円
継続的な安定利益計上に貢献

当社の成長戦略

オーガニックグロースだけでなく、
M&Aグロース、そして投資グロースを加えた、
3つのグロース戦略で中期の成長を拡大。



APPENDIX

会社概要

商号 株式会社フーバーブレイン (東証GRT:3927) **Fuva Brain Limited**

設立 2001年5月8日

事業内容 サイバーセキュリティソリューションの提供、働き方改革・テレワーク環境構築
IT人材サービス、投資事業

本社所在地 東京都千代田区紀尾井町4-1 ニューオータニガーデンコート22F

資本金 796百万円（株主数 3,493名） 発行株式数5,604,200株（自己株式259,807株）（2025年3月31日現在）

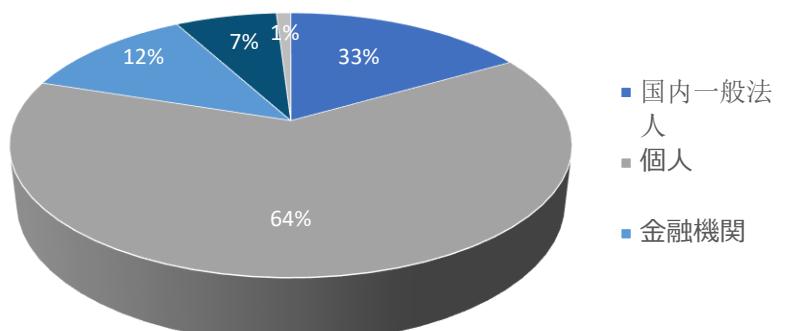
決算期 3月31日

従業員数 256名（外、臨時雇用12名）（2025年3月31日現在）

役員	代表取締役社長 輿水 英行 専務取締役 板橋 啓成 社外取締役 酒井 学雄 社外監査役（常勤） 日景 智久	取締役 錦織 劉一 社外取締役 上村 卓也 監査役（非常勤） 香取 正康 社外監査役（非常勤） 金子 望美
----	--	--

グループ企業 8社（2025年3月31日現在）

2025/3末株主構成(%)
株主数：3,333名



代表取締役社長 輝水 英行
1967年3月14日生

1989年4月 西洋環境開発入社
1993年10月 アーサーアンダーセン会計事務所入所
1997年11月 カーギルジャパン入社
2008年12月 フォンテス代表取締役（現任）
2012年5月 いづみキャピタル代表取締役（現任）
2014年5月 パルマ社外監査役（現任）
2018年6月 当社取締役副社長
2018年10月 当社代表取締役社長（現任）

フーバーブレインの過去からの沿革と業績推移

● 2018/6月：輿水社長就任

→リスクをとって新規領域に挑む**チャレンジング文化を醸成**
既存セキュリティ事業に加えIT人材サービスと投資事業開始
セキュリティ製品では「Eye“247” Work Smart Cloud」販売開始

● 2020/4月：以色列のCatoとデイストリビューター契約

→世界初のSASEプラットフォーム

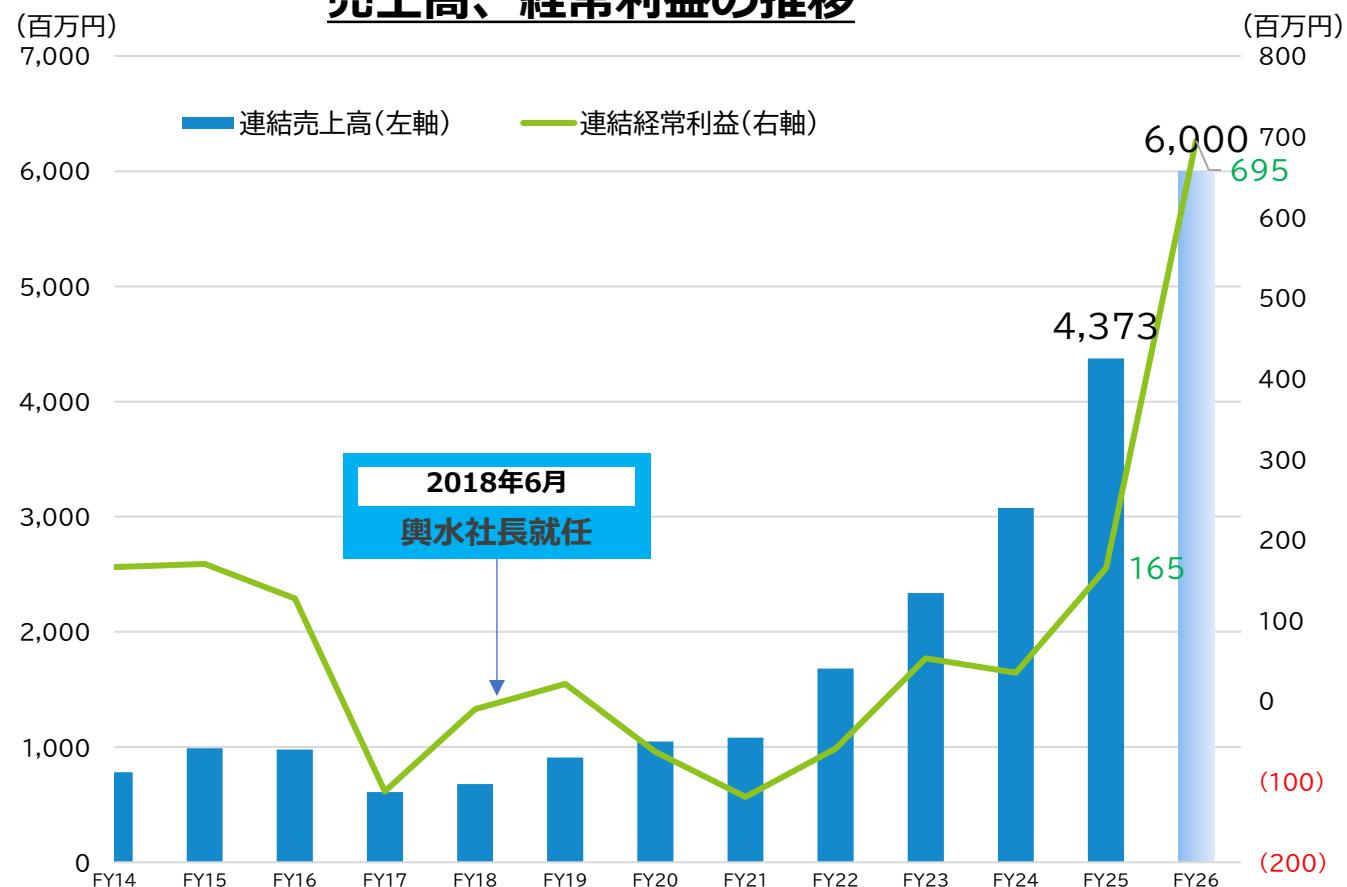
● 2021/4月：人材サービス企業のM&A本格化

→2021：GHインテグレーション社を子会社化
2022：アドトップ社を子会社化
2024：CONVICTION社とAsemble社（旧ARPEGGIO社）、
イチアール社を子会社化

● 2023/7月：投資事業のCVC子会社設立

⇒ フーバー・インベストメント設立

売上高、経常利益の推移



*26/3期は調整後売上高、調整後経常利益（有価証券売却益385百万円含む）

- ・ 本資料は、当社グループの業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- ・ これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- ・ 当社グループの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- ・ 本資料及び第24期有価証券報告書の「リスク情報」にて、当社グループの実績に影響を与える事項の詳細な記載をしておりますが、現時点において認識している事項であり、今後の当社業績に影響を与える要素は当該「リスク情報」に掲載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。
- ・ 本資料、データの無断転載はご遠慮ください。



Fuva Brain